

Communiquer efficacement

Savoir valoriser ses produits/services pour une visibilité pertinente

Domaine

Cette formation s'adresse à des entrepreneurs qui souhaitent communiquer avec plus de pertinence sur leurs produits/services afin de répondre au mieux à leurs clients et produire des supports plus cohérents.

Formateur-trices

Claire D'incan

Durée

2 jours (possibilité : non consécutifs)

Pré-requis

Objectifs

- Identifier son positionnement sur le marché : image de l'entreprise, visibilité, produits, prix, point de vente.
- Réaliser un diagnostic marketing de son offre : analyse SWOT
- Identifier les besoins et bénéfices de vos clients ou prospects
- Analyser vos supports de communication : identité graphique, supports, moyens de diffusion, lieu de vente,...

Contenu

Jour 1

- Définir la communication d'entreprise
- Analyser son offre, ses concurrents
- Comprendre la segmentation de la clientèle
- Réaliser un diagnostic marketing de l'offre : analyse SWOT

- Proposer le produit/service adapté
- Fidéliser sa clientèle

Jour 2

- Concevoir une communication visuelle cohérente
- Réaliser un diagnostic de vos supports
- Améliorer l'efficacité de ses supports de communication
- Acquérir les connaissances pour aborder la création d'un support

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et pratiques

Méthodologie participative

Étude de cas concret sur les problématiques des participants

Modalités d'évaluation

Lieu :

A définir en fonction du nombre de participants inscrits

Dates et horaires :

2 jours à définir - De 9h à 12h et de 13h30 à 17h

Coût :

230€ / participants

NOMBRE DE PARTICIPANTS

De 3 à 8 participants maximum